

Chancen und Risiken einer beruflichen Selbstständigkeit

28.08.2019, 08:43 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *1a-STARTUP Unternehmensberatung für Existenzgründung und Marketing*



JETZT IM HANDEL

EXISTENZ GRÜNDUNG **45plus**
von Dagmar Schulz

Ein Ratgeber zum Aufbau Ihrer eigenen Existenz.
Sie können das auch!

Dagmar Schulz

Viele Existenzgründer zweifeln im Vorfeld der Gründung, ob eine berufliche Selbstständigkeit wirklich das Richtige für sie ist. Stunden- und tagelang werden Vor- und Nachteile durchgespielt, Chancen und Risiken ausgelotet. Das ist nicht nur normal, sondern notwendig. Es gibt einige Punkte, die beinahe jedem angehenden Unternehmer durch den Kopf gehen und die auf viele Gründungen in fast allen Branchen zutreffen. Dabei wiegen die Risiken nicht selten schwerer – zumindest gefühlt – als die vielen Chancen und Vorteile. Tipp: Schreiben Sie alle Chancen und Risiken auf und schauen Sie, ob eine Seite überwiegt oder ob vielleicht sogar all die tollen Aspekte einer Selbstständigkeit die Nase vorn haben. Und davon gibt es viele:

Argumente für eine Selbstständigkeit

Falls Sie aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen, können Sie diese durch die Existenzgründung beenden und wieder „voll am (Arbeits-)leben“ teilnehmen. Das gibt Ihnen und Ihrem Tag Struktur und Sie haben wieder Ziele und Aufgaben, die Sie angehen können. Zudem können Sie Ihre finanzielle Situation aus eigener Kraft verbessern und so eigenständig Ihre Geldsorgen minimieren oder gar völlig verbannen. Sie können sich ab und zu etwas gönnen oder sich lang ersehnte Träume erfüllen. Es liegt in Ihrer Hand, was Sie aus Ihrer Geschäftsidee machen.

Viele Angestellte fühlen sich nicht wertgeschätzt und sind in ihrem Job frustriert. Der Chef ist ein Choleriker, der Teamleiter hört nicht zu und manche Kollegen schieben ihre Fehler gerne auf andere. Es gibt viele Gründe, endlich selbstbestimmt arbeiten zu wollen. Eigene Ideen endlich umsetzen, leistungsgerechtes Einkommen oder einfach der Wunsch nach Anerkennung. Davon werden Sie als Selbstständiger viel bekommen, wenn Sie es richtig machen.

Vielleicht möchten Sie sich auch endlich mit einem Hobby oder einer Leidenschaft selbstständig machen. Dadurch geht

ein lang gehegter Traum in Erfüllung und Sie können mit dem, was Ihnen Spaß macht, Geld verdienen. Wenn Sie etwas tun, das Sie lieben, werden Ihre Arbeit und Ihr Leben erfüllter sein. Wenn Sie für Ihr Business „brennen“, werden Sie auch erfolgreich sein.

Als Selbstständiger können Sie Chancen dann ergreifen, wenn sie sich Ihnen bieten. Sie können günstige Gelegenheiten beim Schopf greifen und Ihre Stärken und Talente zeigen. Wenn Sie etwas sehen, das für Sie und Ihr Business erfolgversprechend ist, können Sie einfach zugreifen und die Herausforderung frei und flexibel angehen. Nur Sie bestimmen, wo es hingeht.

Wenn Sie es richtig organisieren, wird Ihnen nach der Startphase mehr Zeit für Familie und Freunde zur Verfügung stehen. Wie gesagt, am Anfang wird dies nicht der Fall sein und auch später klappt es nur, wenn Sie einen Plan haben und Ihre Umgebung mit einbeziehen. Dann aber haben Sie die Möglichkeit, endlich wieder Ihren Hobbies nachzugehen oder sogar ein neues zu beginnen. Urlaube machen Sie dann, wenn Sie möchten und wenn es geschäftlich passt und nicht dann, wenn Kollegen und der Chef es genehmigen.

Grundsätzlich können Sie Ihre Arbeit und Ihre Freizeit viel flexibler gestalten und Ihren Job nach dem Leben ausrichten und nicht umgekehrt. Voraussetzung dafür sind Organisation, Überblick, Planung und lernen, zu delegieren. Wenn Ihnen das gelingt, werden Sie eine neue Art der Freiheit und Selbstbestimmung erleben, die Sie im Angestelltenverhältnis nicht finden.

Risiken einer Selbstständigkeit

Bei all dem Optimismus, der Vorfreude und vielen Chancen birgt eine Existenzgründung auch einige Risiken, die bedacht werden müssen. Das Gute: Je mehr davon Sie im Vorfeld durchdenken, desto mehr Lösungen können Sie dem entgegenstellen. Ganz nach dem Motto „Gefahr erkannt, Gefahr gebannt“ sind Sie Schwierigkeiten und Konflikten dann nicht hilflos ausgeliefert. Übrigens sollten Sie immer auch die Risiken in Ihrem Businessplan nennen, zusammen mit der passenden Lösung. Dann treffen Sie Probleme nicht unvorbereitet und Sie haben immer alles Nötige zur Hand, wenn doch einmal etwas nicht optimal läuft.

Mögliche Risiken können sein:

Gerade zu Beginn einer Selbstständigkeit werden Sie kein gesichertes, geregeltes Einkommen haben. Nur in den seltensten Fällen können frischgebackene Unternehmer Einnahmen konkret planen und natürlich fehlen meist auch die Kunden. Diese werden allerdings immer mehr (wenn Ihr Angebot stimmt), einige werden gar zu Stammkunden. Auch werden Sie mit der Zeit immer mehr Planungssicherheit erlangen und Preise/Kosten/Ausgaben besser kalkulieren. Nach etwa drei Jahren können Sie absehen, ob Ihre Geschäftsidee tragfähig ist, nach fünf Jahren gelten Sie dann als Unternehmer. Spätestens dann werden Sie mehr Sicherheit in Bezug auf Ihre Einnahmen haben.

Existenzgründer können einiges verkehrt machen, z. B. durch falsche oder fehlende Planung, durch falsche Annahmen oder eine fehlerhafte Kalkulation. Geldverlust ist die Folge und das kann im schlimmsten Fall zum Scheitern oder sogar zur Insolvenz Ihres Unternehmens führen. Besonders „neue“ Kostenpunkte wie Steuern oder Krankenkassenbeiträge etc., mit denen man als Angestellter in der Regel kaum etwas zu tun hat, können zum Verhängnis werden, wenn man seine Zahlen nicht im Griff hat. Hier empfiehlt sich eine Existenzgründungsberatung bzw. der Gang zum Steuerberater. Auch ein Vergleich verschiedener Anbieter (Krankenkassen, Versicherer) lohnt sich so gut wie immer, um Geld zu sparen. Nicht zuletzt sei noch der Punkt „Fördermittel“ genannt, bei dem Existenzgründer – fast immer aus Unwissenheit – bares Geld liegen lassen.

Was passiert, wenn Sie einmal ausfallen? Der Grund muss keine lebensbedrohliche Erkrankung sein, bei manchen Berufszweigen reicht schon eine gebrochene Hand. Wer vertritt Sie, damit die Geschäfte weiter laufen und Umsätze reinkommen? Gibt es Versicherungen, die Ihren Ausfall abdecken? Wenn Sie sich rechtzeitig um die Punkte Vertretung und Absicherung kümmern, sind Sie für den Fall der Fälle gerüstet.

Man kann sich nicht gegen alles versichern, aber es gibt einige branchenübliche Versicherungen, die Sie abschließen sollten. Lassen Sie sich von einem Fachmann ausführlich beraten und wählen Sie die für sich richtigen aus. Gehen Sie dabei von realistischen Szenarien aus und schließen Sie nicht aus Sorge für alles eine Versicherung ab. Prüfen Sie, was wirklich Sinn macht.

Viele Selbstständige vernachlässigen ihre Altersvorsorge – ein großer Fehler, der im Alter zu Versorgungslücken oder sogar Altersarmut führen kann. Denken Sie frühzeitig daran, Geld für diesen Fall zurück zu legen bzw. an zu legen.

Der Punkt „Überlastung“ ist vielen Gründern oft nicht bewusst. Vor lauter Stress und Enthusiasmus muten sich viele zu viel zu und vernachlässigen nötige Pausen und Ruhezeiten. Es wird sich irgendwann rächen und dann sind Sie gar nicht mehr einsatzfähig. Planen Sie Freiräume für sich ein und machen Sie auch mal etwas, das gar nichts mit Ihrem Unternehmen zu tun hat. Zwar ist es ratsam, auch in der Freizeit sein Netzwerk auszubauen, aber trotzdem muss auch Zeit nur für Sie und Ihre Bedürfnisse sein.

Zu guter Letzt stellen sich viele Gründer die Frage: Was tun, wenn keine Kunden kommen? Wenn Sie vernünftig planen, Ihr Geschäft beherrschen, Marketingmaßnahmen ergreifen und in Kontakt mit anderen Menschen treten, werden auch Kunden zu Ihnen kommen. Voraussetzung: Man weiß, dass es Sie gibt. Brennen Sie für Ihr Geschäft, erzählen Sie anderen davon, nutzen Sie das Internet und die Sozialen Medien und arbeiten Sie kontinuierlich an der Qualität Ihres Angebots. Hört sich viel an, aber es sind im Grunde einzelne Schritte, die Sie idealerweise alle bereits in Ihrem Businessplan aufgelistet haben. Nichts davon ist Zauberei und wenn Sie nicht alles alleine können (was normal ist), holen Sie sich professionelle Unterstützung in Form von Unternehmensberatern, Vertriebsprofis oder Werbefachleute wie Grafiker oder Texter. Auch ein erfahrener Existenzgründungsberater kann Ihnen in der Regel in einigen Bereichen weiterhelfen und Ihnen zeigen, was in welcher Reihenfolge zu tun ist.

Fazit

Wie Sie sehen, können Sie viele Dinge tun, um die Risiken zu minimieren und den worst-case-Fall Scheitern oder sogar Insolvenz verhindern. Die Deutschen sind übrigens Weltmeister im Angst haben. Nirgendwo sonst ist die Furcht vor dem Versagen und einem damit einhergehenden Imageschaden größer als bei uns. Mit steigender Anzahl von Gründungen (und der damit auch größer werdenden Zahl an gescheiterten Geschäftsideen) wird sich diese Angst immer mehr legen und es wird normaler, wenn man es nicht direkt beim ersten Mal schafft. Nicht wenige Gründer justieren im Laufe der Zeit Ihr Geschäft nach oder starten noch einmal von vorne, mit mehr Erfahrung und Wissen. Eine Garantie für eine erfolgreiche Existenzgründung gibt es nicht, aber Sie haben mit guter Planung und Vorbereitung und vor allem mit einem soliden Businessplan bereits mehr als die Hälfte der Miete beisammen. Trauen Sie sich und starten Sie in einen neuen Lebensabschnitt – es lohnt sich!

Lese Tipp: „Existenzgründung 45plus“ – der frisch erschienene Ratgeber von Existenzgründungsberaterin und Inhaberin von 1a-STARTUP Dagmar Schulz. Besonders für – aber nicht nur – Gründer mit Lebenserfahrung. Darin erfahren Sie alles, was Sie für eine erfolgreiche Gründung benötigen. Exklusiv für Leser stehen zudem nützliche Hilfsmittel online zur Verfügung wie z. B. eine Businessplan Vorlage, Checklisten, Tipps für gute Website-Texte u. v. a. m.. Hier geht es zum Buch www.existenzgründung45plus.de.

Portrait

1a-STARTUP Unternehmensberatung für Existenzgründung, Marketing und Fördermittel
Dagmar Schulz
Humboldtstr. 97-99
40237 Düsseldorf

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1058764/Chancen-und-Risiken-einer-beruflichen-Selbststaendigkeit.html>